



## ACHATL'HAND : une boutique pédagogique 2.0 2018G

Centre spécialisé Jean Lagarde parc Saint-Agne  
1 avenue Tolosane LE PARC ST AGNE, 31522 RAMONVILLE ST AGNE CEDEX  
Site : <https://www.facebook.com/Achatlhand-370579036481420/timeline/>

**Auteur :** BREQUE Sylvie

**Mél :** sylvie.breque@ac-toulouse.fr

---

Notre boutique pédagogique ACHATL'HAND a pour objectif de créer des situations d'apprentissage professionnalisantes pour nos élèves en situation de handicap.

Créée fin 2013, elle est gérée par les élèves du Lycée Professionnel J. Lagarde, spécialisé handicap moteur/sensoriel et l'atelier bureautique de l'IEM-Pro P. Froment.

Les produits proposés sont ceux de nos partenaires du milieu du handicap (ESAT, foyer de vie, ateliers IEM-Pro) et humanitaire. Nos clients sont des établissements scolaires, des comités d'entreprise et divers marchés.

Depuis la rentrée 2017, nous avons ouvert notre boutique en ligne qui mobilise toutes les formations du lycée professionnel et nous permet de développer de nouvelles compétences chez nos élèves et de leur donner accès à une culture numérique indispensable pour l'exercice de leur métier et leur insertion professionnelle.

---

### Plus-value de l'action

Le numérique a favorisé la collaboration en facilitant et favorisant :

- Le partage des données dans toutes nos filières : vente, gestion, administration grâce au progiciel de gestion intégré et du logiciel de vente en ligne
- La conception et la mise en œuvre collaborative
- L'entraide entre élèves dans la réalisation des tâches
- Le partage de compétences entre élèves de filières différentes

Le numérique a favorisé la coopération en facilitant et favorisant :

- La répartition et le suivi des tâches
- Le croisement des référentiels de compétences professionnelles vers un objectif commun
- Une meilleure connaissance du processus des métiers préparés et de ses étapes, vendeur, gestionnaire administratif, et professionnel de l'accueil et de la relation client et usager.

### Nombre d'élèves et niveau(x) concernés

LP Jean Lagarde :

- CAP Employé de Vente Spécialisé 1ère et Terminale : 11 élèves
- Formation conjoncturelle Post CAP : 4 élèves
- 2nde bac pro Accueil Relation Client & Usagers et bac pro Gestion Administration : 4 élèves
- 1ère bac pro Gestion Administration : 3 élèves

- 1ère bac pro Accueil Relation Client & Usagers : 3 élèves
- Terminale bac pro ARCU : 4 élèves

Centre P. Froment :

- Classe intermédiaire de P. Froment et atelier bureautique : 6 jeunes

Soit un total de 34 jeunes pour l'année scolaire 2017/2018.

## A l'origine

Difficultés pour nos élèves scolarisés dans la voie professionnelle :

- D'acquérir des compétences, savoir-faire et savoir-être professionnels
- De se projeter dans une insertion professionnelle ou sociale

## Objectifs poursuivis

- Mettre en place une pédagogie différenciée dans une perspective actionnelle : la pédagogie de projets facilite l'acquisition de compétences liées aux référentiels des classes concernées, en pluridisciplinarité
- Contribuer à une école pleinement inclusive qui prend en compte les besoins pédagogiques des jeunes et facilite une immersion dans le milieu professionnel
- Déployer des stratégies pédagogiques et didactiques qui donnent du sens aux apprentissages en respectant les rythmes et les compétences de chacun
- Valoriser et travailler l'estime de soi en rendant les élèves acteurs de leur formation
- Atteindre un automatisme dans les habiletés professionnelles
- Développer des compétences en communication essentielles à l'inclusion et à l'insertion dans la vie active
- Développer les compétences numériques pour préparer à l'évolution des métiers
- Développer un réseau d'employeur potentiels ou d'accueil en PFMP (périodes de formation en milieu professionnel) pour les élèves en situation de handicap
- Fédérer des classes, des établissements, des professeurs autour de projets pluridisciplinaires, d'actions pédagogiques, éducatives et citoyennes
- Changer le regard sur le handicap
- Favoriser le rayonnement du projet au-delà de l'établissement

### Description

Les élèves accompagnés de leurs professeurs gèrent et animent leur boutique pédagogique sur place et en ligne. Ils sont force de proposition dans une perspective d'évolution. Les activités mises en œuvre répondent aux objectifs de formation des différents diplômes concernés.

- Contacts et recherches fournisseurs
- Contacts et recherches lieux de vente
- Gestion commerciale et comptable
- Communication
- Vente
- Gestion clientèle – événementiel
- Logistique

### Modalité de mise en oeuvre

- Création d'une entreprise en milieu scolaire (participation au dispositif académique Schola Ingeniosa en 2014 et obtention du prix de la démarche commerciale). Chaque classe ou groupe de jeunes fonctionne comme un service avec une mission précise.
- Ventes ponctuelles événementielles (Noël, Fête des Mères, braderie....) et mensuelles à partir des commandes en ligne
- Mise en place et gestion de la boutique en ligne depuis septembre 2017 : travail de collaboration pour la construction du site et de coopération pour sa gestion

- Travail en interdisciplinarité sur le Lycée Professionnel :
  - En vente et gestion clientèle
  - Communication
  - Organisation
  - Gestion commerciale et comptable
  - Français (rédaction courrier, affiches, messages sur les réseaux...)
  - Mathématiques (rendu monnaie, tableaux récapitulatifs, statistiques...)
  - Histoire – Géographie : lien avec l'UNICEF et ses actions
  - Arts plastiques : décoration du Chalet local de vente (acheté grâce aux subventions du Conseil Régional en 2015)

- Travail en coopération avec l'atelier bureautique : logistique et communication

#### Trois ressources ou points d'appui

- La diversification des fournisseurs et l'intérêt des Comités d'entreprise
- La participation à divers concours pour se faire connaître et avoir un soutien extérieur à l'Établissement
- L'adhésion de l'ensemble du lycée professionnel

#### Difficultés rencontrées

- La communication étant donné la diversité des participants
- La gestion du budget étant donné l'importance des sommes engagées
- La formation chaque année, des entrants dans le dispositif

#### Moyens mobilisés

- Travail de l'équipe pédagogique en interdisciplinarité
- Travail sur un site professionnel de vente en ligne : PRESTA SHOP
- Utilisation d'une caisse enregistreuse professionnelle pour les ventes
- Décisions collectives concernant les partenariats, l'utilisation des quelques bénéfices obtenus (sortie commune en fin d'année et achats pour améliorer le projet comme un kakemono).
- Progression de la boutique en restant dans un cadre pédagogique

#### Partenariat et contenu du partenariat

- Echanges réguliers entre le Centre J. Lagarde et l'IEM-pro P. Froment (ASEI), qui permettent une « passerelle » entre nos établissements
- Magasin dépôt pour les ESAT Le Razès, Caramantis, Saint-Joseph (nouveau fournisseur de Mérignac), Les Chênes Verts (nouveau fournisseur de Nîmes) et le Foyer de Vie Les Cazalières avec visites de ces établissements et accueil de leurs usagers
- Partenariat depuis 2013 avec le Comité UNICEF de la Haute-Garonne. Ventes à leur profit (chaque année entre 500 et 900 €)
- Partenariat avec les chocolats LINDT puis depuis 2016 avec l'Artisan Chocolatier NOUGALET et accord pour reconditionner leurs chocolats dans les règles d'hygiène
- Partenariat avec WITOA boutique associative INPACTS ADOM et Autisme 31 (Invitations sur ventes)
- Invitation sur la boutique du CE d'AIRBUS
- Invitation pour la semaine du handicap au sein de SAFRAN-LABINAL
- Invitation au Rectorat
- Invitations ponctuelles (Salon St-Valentin à Toulouse, marché de Ramonville, etc.)

#### Liens éventuels avec la Recherche

- Pas d'actualité

## Evaluation

### Evaluation / indicateurs

#### Documents

#### => ACHATL'HAND et les ventes de NOEL

En partenariat avec l'ensemble de nos fournisseurs valorisant le travail de personnes handicapées, nous avons pu proposer des produits attractifs. Toutes les compétences des Bac Pro ARCU, GA et du CAP Vente ont été validées au travers du projet avant, pendant ou après les ventes.

URL : <https://www.viaeduc.fr/publication/171072>

Type : document

### => **Boutique pédagogique Achat'hand de passage au rectorat**

Opération de valorisation

URL : <http://www.ac-toulouse.fr/cid117793/boutique-pedagogique-achat-hand-de-passage-au-rectorat.html>

Type : document

### => **Des lycéens connectés, acteurs du e-commerce**

Les élèves apprennent à gérer une vraie boutique en ligne. Face au développement du e-commerce, les compétences attendues évoluent. Derrière un simple « clic », tout un travail spécifique de sensibilisation et de responsabilisation a pu être réalisé.

URL : <https://www.viaeduc.fr/publication/172206>

Type : document

### => **achat'hand.com**

Site de la boutique Achat'hand

URL : <http://194.254.25.83/mag/beaute/>

Type : autre

### => **PECHA KUCHA - Journée académique de l'innovation**

Sylvie Brèque et Marc Pacquetet, professeur d'économie-gestion et leurs élèves présentent le projet Achat'hand

URL : <http://www.dailymotion.com/video/x5y4twc?collectionXid=x4kxwj>

Type : diaporama

#### Modalités du suivi et de l'évaluation de l'action

- Lien et évaluation avec le projet d'Etablissement du Centre J. Lagarde
- Enquête de satisfaction lors des ventes
- Evaluation auprès des jeunes concernés (motivation, plaisir à travailler en coopération avec les autres classes du lycée professionnel, ils oublient l'heure...)
- Attrait de la filière professionnelle sur l'Etablissement
- Impact auprès des classes, des familles, du personnel
- Demandes et intérêts des Comités d'entreprise
- Maîtrise technique des outils numériques utilisés dans le métier (mise en ligne d'informations commerciales et gestion en ligne des commandes)
- Appropriation des nouvelles pratiques professionnelles en lien avec l'évolution des nouvelles techniques métier (rédaction de fiches produits en ligne, newsletter)

#### Effets constatés

##### **Sur les acquis des élèves :**

- acquisition de compétences sociales, de communication et d'habiletés sociales. Importantes évolutions des jeunes dès le début de l'intégration au lycée professionnel en termes de savoir-faire et savoir-être.
- acquisitions facilitées dans la pratique professionnelle dans des situations concrètes avec une différenciation pédagogique en fonction de leurs compétences et de leurs rythmes d'acquisitions
  - Développement d'une culture numérique commune partagée
  - Acquisition de nouvelles compétences numériques contextualisées
  - responsabilisation et progrès dans l'autonomie avec un développement de l'esprit critique dans leur participation à l'évolution du projet
  - valorisation de l'estime de soi par l'investissement de chacun en fonction de ses capacités et par le fait que l'implication de tous est nécessaire pour un bon fonctionnement Chacun prend confiance et se sent important.
  - augmentation de leurs capacités d'insertion dans le professionnel que ce soit dans le milieu ordinaire ou protégé. Grace à nos différents contacts, les jeunes n'ont plus peur de ces différents milieux et affinent leurs projets professionnels

##### **Sur les pratiques des enseignants :**

- travail important en pluridisciplinarité, fédéré par le projet
- motivation au vu des résultats et de l'intérêt des jeunes
- meilleure adaptation didactique et pédagogique de nos enseignements aux besoins professionnels
- formation à l'évolution numérique du métier préparé

##### **Sur le leadership et les relations professionnelles :**

- meilleure intégration des différences dans les établissements concernés
- lutte contre les exclusions sociales et valorisation d'un comportement citoyen : tolérance, respect et solidarité (dans le groupe, face aux Etablissements spécialisés... puisque les contacts vont des classes de Bac Professionnel au Foyer de vie par exemple, mais aussi vers les entreprises du secteur et le milieu associatif)

**Sur l'école / l'établissement :**

Une identification et une reconnaissance de l'établissement facilitée auprès de l'environnement économique local et du milieu protégé. Des ESAT parfois éloignés (Mérignac, Nîmes...) font appel à nous pour vendre leurs productions en Haute-Garonne. Une valorisation du projet d'établissement.

**Plus généralement, sur l'environnement :**

- nous essayons de réaliser les ventes dans un souci de développement durable : achats de sacs biodégradables et contacts avec un nouvel ESAT qui produit des sachets papier
- démarche de développement durable mise en place par les élèves du Lycée professionnel. Obtention d'une certification E3D : grâce entre autres à l'action mise en place à ACHATL'HAND ainsi que la dématérialisation des documents commerciaux.

- un des professeurs partie prenante du projet est formateur à l'ESPE de Toulouse (Master 1 et 2 Economie-Gestion): il contribue à la formation des futurs enseignants (différenciation pédagogique ; évaluation ; inclusion scolaire)